

BROCANTE

La success story
de la **VERRERIE
LEGRAS** P. 140

Offrez un
SAUTOIR
pour Noël P. 134

+ DE
**1 100 PETITES
ANNONCES** P. 85

ENCHÈRES

CLASSIQUES, CHICS OU INSOLITES

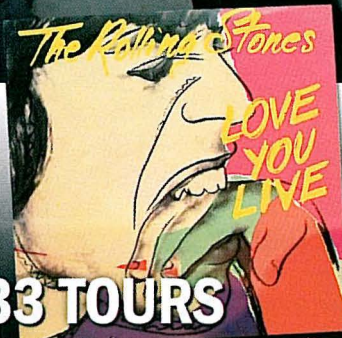
Tous les lieux de ventes en France

 P. 28

**MOBILIER
RESTAURATION** P. 40



TABLES DE FÊTE
Dix valeurs sûres P. 126



33 TOURS
Une déco rythmée P. 48

CALENDRIER DES BROCANTES JUSQU'AU 8 JANVIER P. 64

F. 490 € - AND. 4,90 € - BEL. 4,90 € - CAN. 9,90 € - CH. 9,90 € - DAN. 9,90 € - ESP. 9,90 € - F. 4,90 € - G. 4,90 € - IRL. 4,90 € - JAP. 9,90 € - KOR. 9,90 € - L. 4,90 € - MEX. 9,90 € - N. 4,90 € - N. 4,90 € - O. 4,90 € - P. 4,90 € - R. 4,90 € - S. 4,90 € - S. 4,90 € - T. 4,90 € - U. 4,90 € - V. 4,90 € - W. 4,90 € - X. 4,90 € - Y. 4,90 € - Z. 4,90 €

ÉDITIONS
Life



L 14576 - 158 - F. 4,90 €



Classiques, chics ou insolites

Tous les lieux de

Tous les chineurs connaissent les lieux de ventes classiques : Drouot à Paris, les hôtels des ventes un peu partout... Beaucoup ignorent que les commissaires-priseurs sortent souvent des sentiers battus, et s'installent dans des lieux inattendus.

Difficile de concurrencer Drouot ? Avec ses dix mille mètres carrés de surface, ses seize salles capitonnées de velours rouge et ses cinq mille visiteurs journaliers, le plus grand lieu d'enchères au monde attire toujours plus de commissaires-priseurs. Plus de soixante-dix sociétés de ventes parisiennes profitent aujourd'hui de ce formidable outil, en organisant leurs ventes non seulement sur le site de Richelieu, mais aussi sur ceux de l'avenue Montaigne (réservé aux ventes de prestige) de la rue Doudeauville pour les ventes courantes (Drouot-Montmartre) et de la Plaine Saint-Denis pour les véhicules. Mais malgré ses indéniables atouts, Drouot n'occupe

plus que la moitié du marché de l'art parisien... voire même un peu moins puisqu'en 2010, la société n'atteint que 47,8 % du montant total des adjudications réalisées à Paris, qui s'élève à 781 millions d'euros*. Celui qui bénéficiait jusqu'en 2000 de son statut de lieu de vente exclusif pour les enchères parisiennes est aujourd'hui talonné par Sotheby's et Christie's (les deux ambitieuses anglo-saxonnes, qui utilisent leurs propres salles, concentrent à elles deux près de 289 millions d'euros pour 2010, soit 40 % du cumul des adjudications) et par Artcurial, la maison du groupe Dassault qui totalise plus de 10 % des ventes françaises.

Dans les hôtels des ventes de plus petite envergure, souvent situés de l'autre côté du périphérique, se joue une tout autre réalité. Si la province concentre plus des deux tiers des sociétés de ventes françaises, la concurrence est naturellement bien moins rude à Lille, Grasse ou Châteauroux... Et les commissaires-priseurs ont donc plus de temps pour soigner leur clientèle. À Tours, Bertrand Jabot tient à offrir un service personnalisé, *"notamment pour les successions. Comme les enfants du défunt sont souvent disséminés aux quatre coins de la France, je m'occupe de vider entièrement la maison, d'emballer et d'emporter les biens invendables chez Emmaüs, et de vendre le*



De gauche à droite : la Galerie de Chartres, installée dans la Chapelle Sainte-Foy cédée par le clergé à la fin des années 1950. Maîtres Lelièvre, Maiche et Paris y organisent leurs ventes de prestige. À côté, l'intérieur du château de Cheverny dans lequel l'étude Rouillac propose une garden-party chaque mois de juin. Et sur cette page, pour Paris : à gauche, le magnifique Hôtel Dassault repris par Artcurial, qui dispose de ses propres salles de vente ; et l'Hôtel Drouot, actuellement en pleine rénovation.



ventes aux enchères

reste à l'hôtel des ventes", explique le commissaire-priseur. Reconnaisants de toutes ces précieuses attentions, les habitués ne manqueront pas ensuite de recommander "leur" commissaire-priseur autour d'eux...

La province fait valoir ses atouts

L'autre atout incontestable des petites études est de proposer de plus en plus de ventes spécialisées. "Pour répondre aux attentes des collectionneurs, nous nous sommes intéressés à des domaines très particuliers comme les poupées, les anciens appareils photos ou de TSF...", explique Alain Paris, commissaire-priseur à la Galerie de Chartres. Grâce à ces spécialités, nous sommes désormais connus et reconnus dans le monde entier." À Vichy, Guy Laurent organise régulièrement des ventes d'instruments de musique et d'archets. Aidé par des experts de grande renommée et un impressionnant carnet d'adresses, le commissaire-priseur peut aujourd'hui l'affirmer : "La marchandise se vend de 20 % à 30 % plus cher dans mes ventes musique que dans

les autres études !" Pour maître Xavier Marambat, au-delà de ses spécialités ou du nom prestigieux de sa maison de ventes, "si un commissaire-priseur dispose d'un objet de qualité, bien expertisé et médiatisé, il le vendra à un bon prix qu'il soit à Drouot ou ailleurs". Et le commissaire-priseur de Toulouse parle d'expérience : le 26 mars dernier, son étude et celle de son confrère toulousain maître Marc Labarbe mettaient chacune aux enchères un objet impérial chinois. Ce jour-là, toute la Chine avait les yeux rivés sur la ville rose, et ce sont d'ailleurs deux de leurs ressortissants qui ont remporté les enchères, pour un montant total de 34 millions d'euros !

* Selon le rapport d'activité 2010 des ventes publiques en France, effectué par le Conseil des ventes volontaires (conseildesventes.fr).

** 2000 : date de la loi de libéralisation des ventes aux enchères qui met fin au monopole des commissaires-priseurs ainsi qu'à leur obligation d'exercer uniquement à l'hôtel Drouot.

P. 30

Ventes sur place, tout doit disparaître !

P. 32

Espaces de prestige pour ventes d'exception

P. 34

Enchères au cœur des événements

P. 36

400 maisons de ventes en France

Ventes sur place : tout doit disparaître !

LES COMMISSAIRES-PRISEURS PEUVENT PARFOIS VOUS DONNER rendez-vous dans des endroits résolument insolites : un restaurant, une étable, un palace parisien, un séminaire... Assez fréquemment, il s'agit de vider ces lieux avant revente, restauration, réaménagement, et les lots sont présentés sans prix de réserve. Visite de ces éphémères salles des ventes.

Subtiliser un petit savon, un oreiller ou même un peignoir dans une chambre d'hôtel, passe encore... Mais embarquer le lit, la table de room-service, le minibar et le coffre-fort serait totalement déraisonnable et répréhensible ! À moins que l'ensemble du mobilier de l'établissement soit mis aux enchères, comme lors de la récente vente des meubles du Prince de Galles. Pour l'occasion, maître Olivier Lasseron avait invité tous les curieux à se rendre à l'intérieur de ce grand palace de l'avenue Georges V. Le commissaire-priseur parisien n'est pas le premier à sortir de son étude pour taper le marteau. Restaurants, boutiques, salles de sport, étables... les études préfèrent souvent disperser les biens et mobiliers (ou vaches) de ces sites directement sur place. Cette année, maître Mathilde Sadde-Collette a même donné rendez-vous à ses habitués dans les sous-sols d'un hôpital près de Moulins, pour disperser le matériel médical, les pèse-bébés et autres instruments scientifiques de l'établissement...

In situ ou à la promenade

"Il y a toujours une ambiance très particulière lors de ces ventes in situ, un véritable engouement de la part du public, détaille Agnès Carlier, commissaire-priseur à Saint-Étienne. Je me souviens notamment d'une vacation dans un atelier de staffeur, une petite entreprise de création de décorations en plâtre moulé. Je voyais les gens s'émerveiller devant toutes ces statues et ces frises... Une jeune femme a même acheté un lot entier de rosaces ! Sur place, les prix atteignent facilement 20 % voire 30 % de plus que dans les salles des ventes", confie-t-elle. "Les clients ont le sentiment de faire des découvertes, renchérit Xavier Dominique, collaborateur de l'étude Ader. À Drouot, la marchandise est exposée au vu et au su de tous, bien avant la vacation et les connaisseurs savent donc très précisément ce qu'il y aura à vendre. Tandis que sur place, il y a toujours quelques trésors cachés à saisir ! Des biens qui ne se vendraient d'ailleurs souvent pas en salle des ventes... Lorsque je travaillais pour maître Michel Rambert, à Lyon, nous avons organisé la dispersion



Dans une ferme, une ancienne station-service, un grand magasin d'ameublement... Les commissaires-priseurs organisent parfois leurs ventes directement sur le lieu où se trouvent les objets. Soit parce qu'ils sont trop encombrants pour être déplacés, soit parce que la vente prend ainsi une dimension plus intime...



"Sur place, les prix atteignent facilement 20 % à 30 % de plus qu'en salle des ventes"

des meubles du séminaire de Sainte-Foy-les-Lyon. Il y avait plusieurs dizaines de prie-Dieu, qui sont tous partis entre 100 et 150 € la pièce. Jamais nous n'aurions pu les vendre à l'étude, même en lot !", s'exclame Xavier Dominique.

À la Baule, maître Éric Sanson organise régulièrement des vacations directement chez les gens, dans le cadre d'une succes-

sion ou d'un déménagement par exemple. "À la fin de la vente, la maison est totalement vide. J'arrive même à vendre le balai et les produits de nettoyage ! Il y a toujours cette même émulation, comme une envie de rapporter un petit souvenir du lieu, qui donne envie aux voisins, aux amis et aux chineurs de tout acheter." Et l'enthousiasme semble encore plus important dans les

Un atelier de staffeur, récemment mis en vente par l'étude de Saint-Étienne. Les chineurs ont pu enchérir sur toutes les sculptures en plâtre moulé, ainsi que sur l'outillage et le mobilier.



grandes demeures, ou les châteaux. "À l'intérieur, la foule suit le commissaire-priseur de pièces en pièces pour sa vente « à la promenade », explique maître Hugues Cortot, spécialiste dijonnais de ce type de vacations. Présentés dans leur jus, les meubles et les objets d'art conservent une certaine humanité ; bien plus que lorsqu'ils sont exposés en salles des ventes, où leur accumulation peut parfois paraître un peu écœurante... Sur place, on peut apprécier la manière dont le propriétaire agence et marie son mobilier ; et même glaner quelques idées de déco !"

L'AVIS DU CHINEUR

"C'est une étude de confiance, qui prend soin de moi"



À 74 ans, Jean Roy, ingénieur à la retraite, se consacre à sa collection de verreries de l'École de Nancy.

Antiquités Brocante : Comment achetez-vous vos verreries ?

Jean Roy : Je suis lorrain d'origine et descendant direct de la famille Muller –

l'un des plus grands noms d'artistes de cette période.

Et même si j'habite à Lyon, je n'achète mes pièces que dans la maison Antithermal à Nancy. Je ne manque aucune des ventes de maître Sylvie Teitgen.

Elle organise toujours des vacations de grande qualité, avec des pièces provenant de successions de la région, qui compte encore de nombreux descendants d'artistes, comme moi, ou de personnes ayant travaillé dans leurs ateliers ; mais aussi des verreries, des lampes et du mobilier issus de grandes collections nationales et internationales.

A.B. : Pourquoi rester fixé ainsi sur Nancy ?

J.R. : L'hôtel des ventes Antithermal se situe à moins de deux cents mètres du musée de l'École de Nancy. Il n'y a donc à mon sens pas de meilleur endroit pour découvrir les œuvres de ce mouvement. Antithermal est une étude de confiance qui sait prendre soin de sa clientèle. Il m'arrive par exemple de les appeler plusieurs fois de suite pour obtenir des renseignements sur un lot : non seulement ils répondent précisément à mes questions, mais avec toujours beaucoup de gentillesse.

Espaces de prestige pour ventes d'exception

EN DEHORS DES SALLES ET HÔTELS DES VENTES "CLASSIQUES", certains commissaires-priseurs ont fait le choix d'accueillir leurs clients dans des lieux prestigieux, pour créer des rendez-vous aujourd'hui très prisés par les collectionneurs.

Les châteaux, par exemple, constituent de véritables écrans pour les ventes de prestige. Pour les études, même si la gestion est plus lourde, le jeu en vaut la chandelle car ce type de vente est très stimulant et aussi très porteur. La qualité de certaines collections ou objets d'art "mérite" de tels écrans.

La magie d'un château

Une fois par an, maître Jakobowicz, commissaire-priseur à Melun, accueille ainsi sa clientèle au Château de Vaux-le-Vicomte. En Val-de-Loire, maître Philippe Rouillac "reçoit" plus de 2 000 personnes au Château de Cheverny pour sa traditionnelle garden-party à la française. Une coupe de champagne à la main, vous serez touchés par la beauté du parc, la fanfare des trompes de chasse, le confort de l'Orangerie ou se déroule la vente, durant laquelle vous aurez peut-être la chance voir passer une biche, tout en admirant la façade du château... Pour les acheteurs c'est extrêmement flatteur. Maître Rouillac nous confie : *"Nos acheteurs sont plus fiers d'annoncer qu'ils ont acheté un objet à Cheverny que salle 5 à Drouot ! D'ailleurs, les records que nous obtenons, dans tous les domaines, sont bien sûr dus à la qualité des objets, mais aussi leur mise en scène."*

À Bourges, Collectoys a très bien compris l'importance de l'accueil. Référence internationale dans le domaine de la miniature automobile, la maison de ventes démarrait en 1999 une belle aventure à l'Hôtel Frank Hornby (en hommage au célèbre industriel britannique), un bâtiment édifié en 1379, par le duc Jean de Berry. Philippe Salmon l'a transformé en salle des ventes dans un esprit anglo-saxon, avec une ambiance très feutrée, très british intégrant un pub pour rendre l'endroit encore plus sympathique et accueillant. *"Je voulais vendre des miniatures comme des objets d'art"*, nous explique-t-il.

Le recueillement d'une chapelle

Certains lieux de ventes tourne même à l'insolite. En 1970, maître Lelièvre, commissaire-priseur à Chartres, inaugurait la Galerie de Chartres, dans la Chapelle Saint-Foy, cédée par le clergé à la fin des années 1950. Ce lieu, très agréable et très lumineux a très vite séduit la clientèle. Si l'étude dispose d'un deuxième lieu de vente plus grand et plus pratique en périphérie



L'Hôtel Franck Hornby, édifié en 1379 par le duc Jean de Berry est devenu le point de ralliement des collectionneurs de miniatures.

"Nos acheteurs sont fiers d'annoncer qu'ils ont acheté un objet à Cheverny !"

de la ville, c'est à la Galerie de Chartres qu'elle réserve sa marchandise haut de gamme.

Partons maintenant sur la Riviera où maître Besch organise depuis 1989 de très belles ventes à l'Hôtel Martinez, sur la célèbre Croisette à Cannes. Là encore, l'étude dispose d'un hôtel des ventes classique, lieu de rendez-vous pour les expertises. Maître Besch a axé son activité essentiellement sur des ventes spécialisées et cataloguées. En même temps, il souhaitait se démarquer et sortir de ce côté "salle des ventes de province" et pour cela il lui fallait un bel outil de travail. Le choix de ce somptueux palace s'est vite imposé car il dispose d'une infrastructure permettant d'accueillir 300 ou 400 personnes. Pour maître Besch, les lieux de prestige, plus agréables, ouvrent le marché et donnent envie à une nouvelle clientèle de venir. *"Mes ventes ne sont pas des ventes à touristes ! J'ai récupéré une clientèle de particuliers, acheteurs et vendeurs, en leur offrant des objets de qualité pour tous les budgets, de beaux catalogues, un site Internet tout en les accueillant dans un lieu agréable. Grâce à ce cadre, notre force est d'être capable d'être en concurrence avec les grandes maisons de ventes*

parisiennes mais aussi de savoir recevoir les gens et jouer la carte locale."

L'espace d'un Palais des Congrès

Parfois, les commissaires-priseurs ne disposant pas d'une salle de ventes suffisamment grande malgré une clientèle importante, se tournent vers de beaux espaces plus modernes et plus adéquats. C'est le cas par exemple de maître Renoud-Grappin qui a choisit d'investir le Palais des Congrès Micropolis cinq fois par an. *"Mon étude est au centre ville, en zone piétonne (pas très pratique). Au Palais des Congrès, mes clients ont tout ce qu'il faut, notamment des parkings. Tout y est aménagé de façon fonctionnelle ; je dispose d'une salle de 1 200 m² où je peux présenter jusqu'à 600 lots, ce qui me permet aussi d'avoir des clients qui viennent de plus loin. Cela, bien sûr a un coût, mais en même temps je donne du prestige à ma vente."* Il arrive également que l'étude organise une vente en même temps qu'une biennale d'art contemporain ou qu'un salon des antiquaires. La clientèle passe alors d'une manifestation à une autre, une communication qui draine parfois des curieux qui ne connaissent pas le monde des enchères.

L'AVIS DU CHINEUR

"J'apprécie toutes les étapes de la vente"

John Edwards est un amateur d'objets anciens, qui fréquente régulièrement les salles des ventes.

Antiquités Brocante : Pourquoi vous rendez-vous dans les ventes aux enchères ?

John Edwards : Je suis professeur de l'Université de Paris à la retraite et suis devenu restaurateur dans le Loir-et-Cher. Parmi beaucoup d'autres choses,

je collectionne la faïence et la verrerie, et j'ai développé depuis les années 1980 un goût assez prononcé pour la photographie européenne. Cela m'a amené à fréquenter les salles de ventes aussi bien en France qu'à l'étranger, particulièrement à New York (Sotheby's et Christie's). J'aime bien l'ambiance des salles des ventes, elle est particulière. D'abord on prépare la séance, on va à l'exposition, on examine les choses, on les touche, on les renifle, on les regarde et naissent à ce moment-là des envies particulières pour tel ou tel objet... J'apprécie toutes ces étapes par lesquelles on passe.

Et puis arrive le moment où la vente se fait, le commissaire-priseur est là, la salle se tait et la vente commence.

A.B. : Comment avez-vous rencontré maître Rouillac ?

J.E. : J'ai rencontré Philippe Rouillac à l'occasion d'un dîner, j'ai beaucoup d'admiration pour lui, tant pour le commissaire-priseur que pour l'homme lui-même. C'est un homme érudit, spirituel et très humain, nouant un merveilleux contact avec son public, que ce soit celui de Cheverny ou celui des conférences qu'il donne dans la région. Philippe a un don remarquable pour plonger une salle des ventes dans une ambiance captivante. Histoire des objets et anecdotes sont toujours au rendez-vous, souvent avec humour.

A.B. : Qu'est-ce qui vous attire à Cheverny ?

J.E. : Les ventes de Cheverny sont remarquables. On y trouve dans la salle ou au téléphone non seulement des Français mais aussi des Chinois, des Russes, des Américains, des Anglais... De par son importance, ainsi que par le niveau des enchères proposées, ces ventes sont très comparables aux grandes ventes internationales. Je fréquente Cheverny depuis au moins 8 ans, je suis reparti à chaque fois avec quelque chose mais j'ai aussi laissé derrière moi beaucoup d'objets que j'aurais souhaité emporter. Le lieu fait partie de l'attraction globale de cet événement. Il y a toujours associé aux ventes un magnifique cocktail ou une garden-party comme Philippe l'appelle, qui attire beaucoup de monde, collectionneurs, chineurs, passionnés d'art. Le marquis de Vibraye, propriétaire du château, fait d'ailleurs toujours une apparition. C'est donc extrêmement convivial et c'est devenu un véritable événement dans le monde des enchères.



Ci-dessus, l'intérieur de la Galerie de Chartres, une ancienne chapelle entièrement réaménagée. Et en dessous, Aymeric Rouillac devant le Château de Cheverny, transformé chaque année en salle des ventes d'exception.



Enchères au cœur des événements



À gauche, le Grand Palais à Paris, qui a servi d'écrin à la vente de voitures anciennes de l'étude anglaise Bonhams, à l'occasion du 110^e anniversaire de la création du Salon de l'automobile. À droite, les vacances "Autrefois les paquebots" judicieusement installées dans l'ancienne gare maritime transatlantique de Cherbourg.



“Les visiteurs ont moins d’appréhension dans ces lieux que dans un hôtel des ventes classique”

LES ÉTUDES CHOISSENT PARFOIS D'INSTALLER LEURS VENTES au sein même d'événements susceptibles d'attirer une vaste clientèle.

C'est le cas par exemple des ventes "Marine" de maître Boscher. Les vacances "Autrefois les paquebots", proposent des objets et souvenirs des paquebots transatlantiques à la Cité de la mer, dans l'ancienne gare maritime transatlantique, prestigieux bâtiment Art déco. "L'idée était de donner un écrin à nos objets, de faire une longue exposition (deux à trois semaines) et ainsi de redonner vie à ces objets dans un environnement légitime. Pour nous, l'avantage c'est que les médias (la presse écrite locale

mais aussi France 3 ou TF1) parlent de nous. Cela nous amène énormément de monde et les visiteurs ont moins d'appréhension que dans un hôtel des ventes classiques. Dans ce type d'opération on fait plaisir aux gens et le public est conquis"

Toujours en rapport avec le thème de la vente, c'est à la Fête de la Sange dans le cadre royal du Château de Sully-sur-Loire que maître Jean-Claude Renard organise sa vente annuelle sur le thème de la chasse. Cette manifestation, axée sur la nature, la chasse et la pêche attire chaque année plus de 10 000 visiteurs et passionnés.

Autre thème, autre lieu : les amateurs d'aviation ont rendez-vous chaque année

au cœur du premier musée aéronautique du monde, le musée de l'Air et de l'Espace sur l'aéroport mythique du Bourget pour la dispersion d'un large choix d'objets aéronautique sous le marteau de maître Ludovic Morand.

Des voitures, du vin et des pin-up

Enfin, c'est au Grand Palais à Paris, commémorant le 110^e anniversaire de la création du Salon de l'automobile (qui s'est déroulé au Grand Palais de 1901 à 1961) que la maison de ventes anglaise Bonhams orchestre en février dernier une exposition d'automobiles anciennes mais surtout une exceptionnelle vente aux enchères.

Les expositions délocalisées

Certaines ventes nécessitent de part le volume des lots proposés un lieu d'exposition exceptionnel. Ce fut le cas de la fabuleuse collection d'art forain de Fabienne et François Marchal, dispersée au cours de trois vacances sous le marteau de maître Cornette de Saint Cyr. Les 300 éléments de manège dont 80 chevaux de bois, les jeux forains, les éléments de décor (dont une imposante statue de 3,50 mètres

de haut)... de la collection furent exposés gratuitement pour le plus grand plaisir de collectionneurs et curieux pendant quatre jours au Parc des expositions de La Porte de Versailles à Paris. La maison de ventes Sotheby's avait choisi pour sa dernière vente d'histoire naturelle consacrée aux dinosaures et autres merveilles de la nature d'exposer les lots phares à l'Institut de paléontologie humaine à Paris.

Toujours à Paris, la maison de vente Lucien (Nogent-sur-Marne) dispersait au cours d'une vente intitulée "Paris, mon amour" des pièces de mobilier urbain : kiosques à journaux, bancs, lampadaires, réverbères, décors de commerces, cabines téléphoniques et même un authentique morceau de la Tour Eiffel. Des lots trop imposants pour un hôtel des ventes. L'étude choisit donc le pavillon Baltard, à Nogent-sur-Marne.

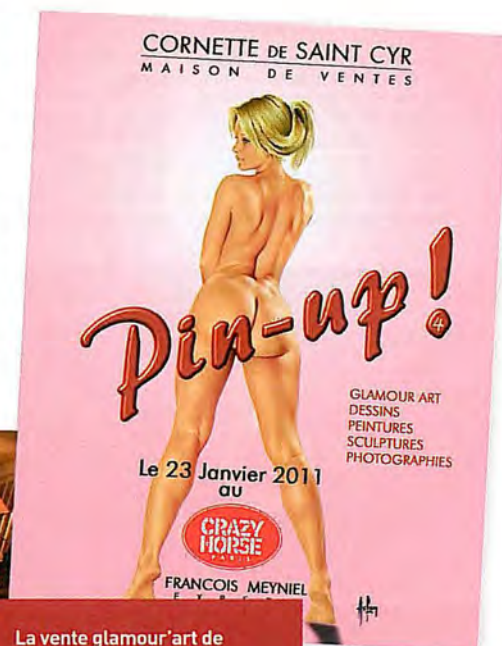


Cette année, les Hospices de Beaune ont fêté la 151^e édition de leur vente de vins. Cette cuvée était présidée par Inès de la Fressange, au profit de l'association Mécénat chirurgie cardiaque.

En janvier dernier, le Crazy Horse accueillait pour la première fois une vente aux enchères consacrée au glamour'art. Cette vente organisée par la maison de ventes Cornette de Saint Cyr, rassemblait des objets autour de la pin-up : tableaux, photos, dessins, gouaches, sculptures, objets et des chefs-d'œuvre de la photographie de charme. *"C'est le lieu le plus adapté, confiait Pierre Cornette de Saint-Cyr. Plus qu'une vente aux enchères, nous voulions créer un spectacle. C'est ce qui a plu au Crazy Horse."*

Enfin, les Hospices de Beaune président naturellement à des ventes de vins. Ses toits multicolores ses façades gothiques sont

considérées comme un joyau de l'architecture médiévale bourguignonne, et la vente, sous la direction de la maison de vente Christie's est une véritable fête traditionnelle en Bourgogne. Sous la halle, spécialement aménagée pour l'occasion, les caisses de vins sont mises aux enchères. Cette vente constitue la plus grande vente de charité au monde depuis 1859, en même temps qu'un rendez-vous incontournable pour les professionnels du vin. Cette fois, l'adage "peu importe le flacon, pourvu que l'on ait l'ivresse..." ne s'applique pas puisque les amateurs bénéficient à la fois du cadre et de la qualité des marchandises.



La vente glamour'art de l'étude Cornette de Saint Cyr, au Crazy Horse, a notamment permis de présenter une partie de la collection de Philippe Chevalier.